

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di dunia modern, peran bank sangat besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu Negara. Hampir semua sektor usaha, yang meliputi sektor industri perdagangan, pertanian perkebunan, jasa, dan perumahan sangat membutuhkan bank sebagai mitra dalam melakukan transaksi keuangan. Semua sektor usaha maupun individu saat ini dan masa yang akan datang tidak akan terlepas dari sektor perbankan bahkan menjadi kebutuhan dalam menjalankan aktivitas keuangan dalam mendukung kelancaran usaha. Peran bank bagi masyarakat individu, maupun masyarakat bisnis sangat penting bahkan bagi suatu Negara. (Ismail, 2010:2). Seiring kegiatan perekonomian Indonesia yang dewasa ini semakin meningkat, dengan kebutuhan masyarakat yang tidak terbatas, tanpa didukung pendapatan yang seimbang, akibatnya masyarakat mulai mencari pembiayaan atau kredit pada lembaga keuangan. Tapi kenyataannya, untuk memperoleh kredit atau pembiayaan di bank selain persyaratan yang rumit juga membutuhkan waktu yang lama untuk mencairkan dana, selain itu tidak semua orang bisa mendapat pinjaman dari bank kalau tidak mempunyai jaminan yang memadai. Untuk menjawab kebutuhan masyarakat tersebut perbankan syariah berinovasi dengan mengeluarkan produk Gadai Emas Syariah yang mampu menyediakan pinjaman dana secara cepat dan tidak menyulitkan.

Sebelum perum pegadaian membuka unit Gadai Syariah, pelayanan jasa serupa telah dimulai oleh Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan meluncurkan sebuah produk Gadai Syariah yang disebut Gadai Emas Bank Syariah Mandiri (BSM), pada tanggal 1 November 2001 atau bertepatan dengan ulang tahun kedua BSM. Dalam pelaksanaannya Gadai Syariah ini, BSM menerapkan konsep transaksi (*akad*), yaitu gadai sebagai prinsip dan *akad* sebagai tambahan terhadap produk lain, seperti dalam pembiayaan *bai' al-murabahah*, yaitu (a) bank dapat menahan barang nasabah sebagai konsekuensi dari akad yang dilakukannya. Namun bank tidak menahan jaminan secara fisik, kecuali surat-suratnya saja (secara *fiducia*); (b) gadai sebagai produk, yaitu bank dapat menerima dan menahan barang jaminan untuk pinjaman yang diberikan dalam jangka waktu pendek.

Gadai Emas Bank Syariah mandiri ketika waktu itu, masih menerapkan *fee* terhadap jumlah pinjaman yang diberikan sebesar 4%, yang dialokasikan sebagai pendapatan yang dibagikan kepada para deposan dan biaya administrasi bank, yang didalamnya juga termasuk asuransi, pelaksanaan gadai dimaksud, mendapat reaksi dari Dewan Syariah Nasional (DSN) yang menganggap tidak lebih sebagai praktik bisnis ribawi dan menyalahi prinsip dan nilai hukum Islam, yang membungkakan pinjaman. Oleh karena itu, mulai bulan juli 2002, BSM tidak lagi menerapkan praktik gadai konvensional dan menggantinya dengan skim pembebanan biaya pada penyimpanan barang gadai (*deposit box*) yang ditentukan oleh besar dan kecilnya terhadap resiko barang gadai (*marhun*), bukan pada

besarnya pinjaman. Hal dimaksud, sesuai fatwa DSN No. 26/DSN/MUI/2002. (Ali 2008:17)

Gadai Syariah atau *Ar-Rahn* adalah menahan salah satu harta milik si peminjam atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis. Dengan demikian, pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian piutangnya. Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan utang atau gadai. (Antonio 2001:128). Namun dalam kenyataannya gadai di Indonesia dewasa ini ternyata dalam prakteknya belum dapat terlepas dari berbagai persoalan. Sedangkan persoalan-persoalan yang dihadapi oleh lembaga tersebut amatlah kompleks. Apabila ditinjau dari syari'at Islam, dalam aktivitas perjanjian gadai masih terdapat unsur-unsur yang dilarang oleh syara', diantaranya yaitu masih terdapatnya unsur *riba*, *qimar* (spekulasi), *gharar* (ketidakpastian) yang cenderung merugikan salah satu pihak. Adanya unsur-unsur tersebut dalam aktivitas perjanjian gadai, akan banyak mendatangkan *kemadharatan* dari pada *kemaslahatan*. Hal ini juga berakibat timbulnya praktik-praktik *kezaliman* yang lain. oleh karena itu perlu adanya rekontruksi sistem operasionalnya. (Hadi, 2003:5)

Menurut Laporan Keuangan Direktorat Perbankan Syariah 2011 Penyaluran dana berupa piutang *Qardh* mengalami peningkatan yang sangat tinggi yaitu sebesar 295,17% yang didominasi oleh peningkatan *Qardh* (gadai) emas. Dari kenyataan tersebut Gadai Emas justru meningkat secara signifikan, hal ini bertolak belakang dengan banyak permasalahan yang ada, dengan kata lain

Gadai Emas ini sangat diminati banyak nasabah. Namun untuk memastikan pembiayaan gadai emas ke sektor riil, bank syariah perlu menganalisis nasabah, agar terhindar dari kegiatan spekulasi dan *bubble* ekonomi.

PT. Bank Syariah Mandiri sebagai salah satu bank terkemuka di Indonesia yang melaksanakan dan menjadi pelopor berdirinya gadai emas syariah, sejak terbentuknya *Desk* Pegadaian di akhir 2008, BSM terus meningkatkan pertumbuhan pembiayaan gadai. Dalam mendukung peningkatan tersebut dan upaya merespon kebutuhan pasar dan persaingan bisnis, BSM menambah *outlet-outlet* pelayanan gadai emas yang tersebar di beberapa kota di Indonesia. BSM telah membuka layanan Gadai Emas BSM iB per 16 Maret 2009. Konter Layanan Gadai (KLG) Sampai dengan akhir tahun 2009 telah dibuka 38 KLG yang tersebar di Indonesia omset pembiayaan gadai per 31 Desember 2009 mencapai Rp.59,93 miliar dengan baki debit sebesar Rp.42,09 miliar karena terdapat pelunasan sebesar Rp.17,83 miliar.

Tabel 1.1 Perkembangan Gadai Emas BSM

	2009	2010	2011
Pembiayaan Gadai	42 Milyar	583 Milyar	2,37 Triliun
Fee Gadai	1 Milyar	37 Milyar	265,79 Milyar
Outlet Gadai	38 Unit	162 Unit	318 Unit

Sumber : Laporan Keuangan PT. BSM

BSM menyalurkan pembiayaan gadai selama tahun 2011 dengan pertumbuhan sebesar Rp.2,37 triliun, semula Rp.587 miliar di akhir tahun 2010 menjadi Rp.2,95 triliun di akhir tahun 2011. Seiring dengan pertumbuhan pembiayaan gadai, *fee* gadai juga mengalami peningkatan dengan tumbuh sebesar Rp.265,79 miliar, semula Rp.36,83 miliar di akhir tahun 2010 menjadi Rp.302,62 miliar di akhir tahun 2011. Faktor peningkatan *fee* gadai salah satunya karena

adanya percepatan pelunasan produk gadai.. BSM senantiasa memperbaiki pelayanan dengan *tagline* bank yaitu ”Mitra untuk Dana Cepat dan Mudah.” Tidak sampai 20 menit pembiayaan dapat langsung dinikmati dengan menggadaikan emas. Jaminan dapat berupa perhiasan atau logam mulia. Biaya yang dikenakan relatif kompetitif. Biaya sudah termasuk asuransi terhadap barang jaminan. Sistem IT akan terus disempurnakan seiring dengan kebutuhan fitur produk yang terus dikembangkan. Untuk meningkatkan jangkauan layanan gadai, BSM tidak menutup kemungkinan akan membuka *channnel* distribusi dengan pihak ketiga untuk membuka layanan gadai. Hal ini dilakukan untuk mempercepat pengembangan jaringan pada daerah yang tidak terjangkau oleh *outlet-outlet* BSM. Untuk mengawal pertumbuhan bisnis yang sehat dan menjaga *non performing financing*, BSM mengembangkan *risk management* dan *Quality Assurance* yang senantiasa memastikan kualitas jaminan, memastikan pelaksanaan sesuai proses & prosedur, kelengkapan peralatan, survey potensi pasar & persaingan sekitar cabang. (Laporan PT. BSM 2011)

Menurut (Simorangkir, 2004:154) Unsur pendapatan atau Profitabilitas bank tergantung pada jasa yang ditawarkan oleh bank. Bank memberikan pinjaman, melakukan investasi portofolio, melakukan pengiriman uang, dan sebagainya. Dari jasa-jasa itu bank memperoleh pendapatan yang terdiri dari: Pertama. Bunga pinjaman, Kedua *Fees* atau kompensasi atas jasa yang diberikan bank, dan Ketiga. Keuntungan atas investasi portofolio. Rentabilitas atau profitabilitas bank adalah suatu kemampuan bank untuk memperoleh laba yang

dinyatakan dalam prosentase. Rentabilitas pada dasarnya adalah laba (Rp) yang dinyatakan dalam % profit. (Hasibuan, 2006:100)

Tabel 1.2 Kontribusi Gadai Emas Terhadap Profitabilitas BSM Pusat

Tahun	Pendapatan Rahn	Jumlah Pendapatan Usaha Lainnya	Persentase Laba / Profitabilitas
2009	1.021.216	346.972.304	0.29%
2010	36.831.206	566.542.138	6.50%
2011	302.620.856	1.081.747.763	27.98%

Sumber: Data diolah

Adapun Hubungan antara Gadai Emas dan Profitabilitas Pandia dalam (Ali, 2008:46) mengatakan bahwa “jasa titipan barang berharga hanya diminati secara musiman, yakni menjelang lebaran dan ketika musim haji sehingga kontribusi dari usaha ini kurang signifikan” Namun jika dilihat dari Prosentase Profitabilitas yang diberikan dapat diketahui Gadai Emas berkembang signifikan dari tiga tahun terakhir.

Menurut Muhammad (2005:16) Pembiayaan atau *financing*, yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan. Dalam pelaksanaan pembiayaan, bank syariah harus memenuhi beberapa aspek, diantaranya: Pertama Aspek Syar’i, berarti dalam setiap realisasinya pembiayaan kepada para nasabah, bank syariah harus tetap berpedoman pada syariat Islam (antara lain tidak mengandung unsur *maisir*, *gharar* dan *riba* serta bidang usahanya harus halal). Kedua. Aspek Ekonomi, berarti disamping mempertimbangkan hal-hal syariah bank syariah

tetap mempertimbangkan perolehan keuntungan baik bagi bank syariah maupun bagi nasabah bank syariah.

Manajemen adalah faktor utama yang mempengaruhi profitabilitas bank, besar kecilnya bank dan lokasi bank bukan merupakan faktor yang paling menentukan. Manajemen yang baik yang ditunjang oleh faktor modal dan lokasi merupakan kombinasi ideal untuk keberhasilan bank. (Simorangkir, 2004:154). Tingkat profitabilitas yang tinggi menunjukkan tingkat efisiensi Pegadaian. Profit/keuntungan yang diperoleh tidak saja digunakan untuk membiayai operasional Pegadaian, akan tetapi juga digunakan untuk ekspansi Pegadaian melalui berbagai kegiatan di masa yang akan datang. Kemudian yang lebih penting lagi apabila Pegadaian terus-menerus memperoleh keuntungan maka ini berarti kelangsungan hidup badan usaha tersebut akan terjamin.

Melihat berbagai latar belakang diatas, maka penulis perlu untuk mengkaji lebih dalam lagi tentang pentingnya Manajemen Pembiayaan gadai emas syariah, sehingga peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **Implementasi Pembiayaan Gadai Emas Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pada Bank Syariah (Studi Pada Bank Syariah Mandiri Cabang Malang).**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di kemukakan tersebut di atas, maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan manajemen pembiayaan gadai emas yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang ?
2. Bagaimana peranan pembiayaan gadai emas dalam meningkatkan profitabilitas PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang?
3. Faktor apa saja yang menunjang dan menghambat dalam pelaksanaan gadai emas PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang ?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah yang ada, maka tujuan yang akan dicapai oleh Penulis dalam penelitian ini adalah:

- a. Mendeskripsikan pelaksanaan manajemen pembiayaan gadai emas yang dijalankan PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang.
- b. Mendeskripsikan peranan pembiayaan gadai emas dalam meningkatkan profitabilitas PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang.
- c. Untuk mengetahui faktor apa saja yang menunjang dan menghambat dalam pelaksanaan gadai emas PT. Bank Syariah Mandiri cabang Malang.

2. Kegunaan Penelitian

- a. Bagi Peneliti

1. Menambah wawasan dan pengetahuan tentang pembiayaan Gadai Emas sehingga dapat membantu masyarakat dalam mengenalkan produk-produk dan jasa-jasa pembiayaan yang berbasis Syariah yang bebas dari bunga bank.
 2. Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis khususnya dibidang ekonomi Islam.
- b. Bagi Perbankan
- Sebagai bahan evaluasi dan masukan bagi perbankan khususnya PT. Bank Syariah Mandiri dalam melaksanakan manajemen pembiayaan gadai emas, dan
- c. Bagi Lembaga Kampus
- Sebagai bahan studi dan tambahan Ilmu pengetahuan bagi mahasiswa Fakultas Ekonomi terutama Jurusan Manajemen yang ingin melakukan penelitian selanjutnya. Dan Sebagai penambah, pelengkap, sekaligus pembanding hasil-hasil penelitian menyangkut topik yang sama.

1.4 Batasan Penelitian

Agar pembahasan dalam penelitian ini terarah dan tidak meluas, maka pokok bahasan perlu dibatasi. Agar penelitian ini terarah maka penulis membatasi permasalahan sebagai berikut :

1. Pada penelitian ini peneliti membatasi pada ruang kajian tentang Produk pembiayaan Gadai Emas.
2. Objek yang diteliti adalah PT. Bank Mandiri Syariah Cabang Malang.